

ACTA JUNTA DE ACCIONISTAS EMPRESA MECINAP S.A.

Según convocatoria realizada el 25 de marzo de 2019 para la Junta de Accionistas de la empresa a realizarse hoy 1 de Abril, procedemos a constatar la asistencia del Ingeniero Fausto Pazmiño Viloria, socio, la señora Sylvia Dávila Presidenta, señor Raúl Cadena socio, Ingeniero José Salazar contador, señora Paulina Parra contadora y Mónica Dávila A. gerente.

Se procede con el informe contable, se da la palabra a la señora Paulina Parra contadora, previa entrega del balance y estado de resultados 2018, quien procede a una pequeña explicación de los procedimientos utilizados para la realización de la contabilidad, novedades presentadas en el mismo, inicia mencionando que en este año, contabilizó los honorarios de Fausto Pazmiño según lo solicitado el año anterior, por un monto mensual el mismo que asciende anualmente a \$23.878,38; los honorarios contables se redujeron, desde abril MECINAP ya no cuenta con visita contable semanal sino una vez al mes, se contabilizaron también los servicios básicos que como no existen facturas a nombre de Medina, estos se ingresan como reembolso de gastos; están ingresados como gastos el valor de los sueldos del personal de planta más el de los contratados como ocasionales por dos o tres meses, todos registrados y aportados al IESS; se contabilizan por orden de producción, las facturas de gastos, mismas que son mandadas a cuenta de inventario hasta que la factura se realice, y exista el cobro de la misma, luego se manda al costo. Toma la palabra el Ingeniero José Salazar y explica, con un ejemplo la Dp99, esa orden como no está facturada sigue en el activo cuando se factura va a ser costo vs. factura de venta lo mismo se hizo con todas las órdenes de producción, tanto la venta es registrada en la cuenta 4 de Ingresos como en la cuenta 5 los costos de producción de esa venta. Paulina Parra indica que, sobre las cuentas por cobrar de lo facturado, quedó el valor \$4.007,84 que ya se canceló, una cuenta de \$2250 de CBT+ que no se ha podido cobrar, más la cuenta de Fausto Pazmiño desde año anterior, que fueron cruzadas con IVA, en algún momento esa cuenta se enviará al gasto o enviará a la cuenta del activo caso contrario se quedará allí hasta que se pueda dar de baja.

Mónica Dávila indica que en 2019 lo que se hace es cliente que no quiere factura, paga el trabajo y este valor se ingresa como abono a esa cuenta por cobrar a Fausto Pazmiño. El IVA de compras es el valor que nos queda en Diciembre y que se cruzará el próximo año en la declaración; el anticipo de impuesto a la renta por \$854 por retenciones que nos han realizado sobre nuestra factura, se cruzará el momento de la declaración de impuesto a la renta. El crédito tributario de retenciones de IVA es el valor retenido por factura por parte de un exportador que nos retuvo. Los activos no se han movido se ha hecho la depreciación, tenemos cuentas por pagar a proveedores locales que suman \$469,52 y las cuentas por pagar de \$750,90 a Fausto Pazmiño valores que se pagan en efectivo por compras de material y repuestos igual con tarjeta de crédito \$87,76, la cuenta por pagar en sueldos a Fausto Pazmiño, \$34.081,75 corresponden a honorarios que están pendientes de cobrar, como se hizo la factura de honorarios desde agosto 2018, no se han pagado. La cuenta de \$10.000 préstamo que sirve para cancelar el préstamo al señor Cadena. Con la administración tributaria IVA y retenciones fueron realizados en enero 2019, igual los aportes y beneficios de ley a empleados, una provisión de dividendos y sueldos pendientes al personal fijo y ocasional hasta enero 2019. En el patrimonio tenemos el aporte de los dos socios, en pérdidas y ganancias acumuladas suman -\$21.000 por pérdida de \$23.000 aproximados del año anterior y la ganancia de este año por \$695,77.

En el patrimonio solo se registra cuando hay pérdida de capital o ganancia de compañía.

Inicia Mónica Dávila con el informe de año 2018 (VER INFORME ENTREGADO).

El socio Raúl Cadena solicita retiro de contadores, previa la salida de José Salazar y Paulina Parra, la señora Sylvia Dávila pregunta si está al día el pago a SRI de valores, Paulina Parra contadora indica que todo está pagado, y que la medida de reducción de mano de obra en la compañía, provocó un incremento en el ingreso. Mónica Dávila indica que mantenimientos nos proporcionan una rentabilidad interesante.

Sylvia Dávila indica que está segura del requerimiento de Halliburton en cuanto a mantenimiento, porque es una compañía grande con actividad constante, no así Ecuatoriana de Chocolates de la que no conoce en concreto la actividad y pregunta si conocemos su programa de mantenimientos. Fausto Pazmiño explica que se hizo la testadora porque requerían para exportación, no se harían trabajos grandes, pero si estamos considerados en el mantenimiento y la reparación, indica el problema grave de máquinas chinas a menor precio, ante lo cual Mónica Dávila indica que, MECINAP oferta construcción nacional y ofrece igual importación de china más instalación y garantía sobre mantenimiento e instalación y repuestos importados; Fausto Pazmiño manifiesta que necesitamos estar en la página web Mercado Libre, porque se indica que la gente vende en esa página y con el costo bajo de \$5 por anuncio esto sería posible; indica que, a la fecha hacemos un catálogo de presentación, porque hemos

visto la oportunidad de ciertas máquinas ingresarlas por este medio para venta. Mónica Dávila manifiesta el interés de NECINAP en intervenir en este medio comercial, teniendo aliado a SLATYGROUP para importaciones en virtud de la experiencia en el manejo de carga en compañías anteriores como Sematec y Sematech.

Raúl Cadena solicita explicación sobre el rubro del ACTIVO por \$61.697 registrado en el balance; Mónica Dávila procede a indicar según el balance, Raúl Cadena requiere conocer donde está cada rubro, e indica que esto daría a entender que tiene activos, pero de igual manera indica que no los tenemos, y que, en realidad nosotros tuvimos en el año anterior una contra de más de \$20.000 que no se ha recuperado, a pesar de la utilidad pero, en realidad la contra de este año, de más de \$20.000 se deben recuperar no se pueden perder, se puede perder un porcentaje si, pero no el 100%, indica, y además manifiesta que si ganáramos más capital igual se acababan todo. Por otro lado manifiesta que su inversión un año sin créditos está bien hasta dos años, pero que este año ya tiene que empesar a ganar. Manifiesta que, todo el capital se perdió y que, entonces tenemos que seguir rebajando en sueldos o en lo que sea. Continúa manifestando que, cuando no estuvo, esta gerencia indicó que, proyectáramos los sueldos en base a una proyección de ventas que no se dio por lo que no está bien, "no se pueden pagar sueldos en base a lo que se proyecta ganar sino a un valor estable y las ganancias una proyección de ganancias y si viene, luego las utilidades". En este caso por ejemplo si ganamos \$635 no puede ser que ganemos con un efectivo de \$61.000 un saldo a favor de \$635 que son el 0,0001% eso no es rentabilidad entonces se debe seguir bajando sueldos. Mónica Dávila indica que gana un promedio \$190 al mes, menos que un sueldo básico y que sobre esa remuneración ya no se puede disminuir y solo quedarle el despido. Raúl Cadena indica que, si hasta el cobro tiene que mandar gente o bajar los sueldos, en esta empresa se debe hacer lo mismo. Mónica Dávila indica que, al empleado no se puede bajar el sueldo, entonces Raúl Cadena dice que, a lo mejor con una proyección del 20% del capital de la empresa es lo que debemos obtener para repartir y pagar, indica además que, esto funciona más o menos como en una casa no puedes gastar más de lo que produces. Mónica Dávila comenta que, en parte tiene razón y en otra no, razón tiene en que hay que ajustarse en función del negocio que se va dando, pero no tiene razón porque si no se hace gestión comercial cómo se piensa crecer, todos los años se trabaja con clientes de Fausto Pazmiño y que mejor debemos promover gestión comercial real efectiva. Raúl Cadena manifiesta que, cómo vamos a hacer esto si no tenemos para pagar, continúa indicando que se comenzó mal porque se acabó toda la plata, porque si no se gastaba todo el efectivo, se podía contratar otro empleado o incrementar una función más o funcionario porque en la función comercial se necesita más porque es gasto más no se puede porque no se tiene para pagar, ni lo que se tiene alcanza, entonces no se puede crear una función más. Mónica Dávila indica que cuando empezas una compañía necesitas recurso humano, en nuestro caso todo este tiempo Fausto Pazmiño es el gerente de ingeniería, instalador, electricista, diseñador él es todo, así funciona el negocio con una persona que hace el trabajo de 3 personas y ganando el sueldo de una persona. Raúl Cadena dice que, a una persona no puedes pagarle 2 mil, tres mil dólares porque no hay de dónde; indica además que, no hay dinero para hacer la gestión comercial. Mónica Dávila indica que, al personal de planta (1 persona) no lo puedes mover, entonces Raúl Cadena manifiesta que está bien, que no puedes pagar más de lo que puedes pagar, si la empresa fuera de ustedes (refiriéndose a Fausto Pazmiño y Mónica Dávila), dirían gastámonos todo lo que ganemos en sueldos, Mónica Dávila insiste en que el señor Cadena indique cuál es la propuesta, el señor Raúl Cadena dice que, en teoría no se ha perdido nada y se ha calido tablas, pero que debe hacer lo que sea para tener una ganancia de al menos un 20% para pagar utilidades, se debe bajar el sueldo al menos en un 20% pero no se puede bajar del sueldo básico. Mónica Dávila indica que no se pueden hacer más rebajas sobre los gastos, ya que se paga un arriendo de \$300 y proporcionales de servicios básicos; el señor Raúl Cadena insiste en que se deben manejar costos mínimos y que se baje de un 20-25-30% sobre el sueldo al señor Fausto Pazmiño, quien indica que, con un sueldo menor ya no sobrevive, ante lo que el señor Raúl Cadena indica que, una empresa no puede pagar por lo que necesita para gastar el empleado, sino por lo que genera la empresa y se puede pagar, como el ejemplo de una empresa privada que está manejando ahora, con la proyección que se tiene no se puede pagar ese sueldo, "suponte que sale en contra este año vamos a quedar debiendo a los empleados los sueldos, eso no puede ser. Mónica Dávila indica, suponte que nos vaya bien haciendo una buena gestión comercial; a las personas importantes de la compañía Fausto Pazmiño y Fidel Toapanta no se les puede bajar el sueldo, el señor Raúl Cadena indica que, tampoco no se puede pagar de donde no hay, Mónica Dávila propone el cierre de la compañía, el socio Raúl Cadena indica eso ya les dije el año pasado y ustedes [Fausto Pazmiño y Mónica Dávila] dijeron un año más, porque ustedes, continúa el señor Cadena, le ven así por que dicen de qué vamos a vivir, cómo vamos a hacer, pero eso les propuse el año anterior, Mónica Dávila indica, que el socio no se refiera a frases que no ha escuchado decir de las personas y que es mejor se pongan de acuerdo los dos socios sobre, si se cierra la compañía, o si vende acciones el señor Raúl Cadena, para que se le puedan pagar en dividendos. el señor Raúl Cadena indica que, el otro socio se dé cuenta que el puso \$27.000 y que ahora esa plata ya no hay. Mónica Dávila indica que, si nos vende sus acciones, tendría los \$27.000. El señor Cadena continúa y pregunta por el salario del empleado Fidel Toapanta, se le indica que es \$505 aproximadamente, entonces indica que se le diga que ya no hay plata y que se le despida, se busque otro empleado de \$354 y eso hay que pagarle, porque si tiene otra empresa y consigue alguien que le pague

\$700 el no es su amigo y por eso se quedaría, solo se va porque tiene que ver su conveniencia, continúa indicando otra opción, que nosotros estamos en el derecho de decir no se alista y tienes que irte terminamos contrato y volvamos a hacer otro contrato por menor valor, pero no se puede seguir manteniendo así, ante estas propuestas del socio señor Cadena, Mónica Dávila manifiesta que es ilegal despedir a un empleado y luego contratarlo por un valor menor, además de que, el empleado Fidel es un personal entrenado, en el que se ha invertido tiempo y conocimiento del Gerente de Ingeniería en pro de la empresa y que no se puede contratar a cualquier persona.

El socio señor Raúl Cadena indica que si no se cierra la empresa, propone que se baje un 30% el sueldo al señor Fausto Pazmiño y continuar como estamos; Fausto Pazmiño pide días para pensar, los accionistas no le pueden prestar dinero y no obtener ganancias dice el socio Raúl Cadena, a más de que, ustedes [Fausto Pazmiño, Mónica Dávila] están trabajando en la empresa, pero el accionista (Raúl Cadena) no, y debe tener utilidades, la propuesta de la venta de acciones puede ser que se pague en 10 años al 10% anual, si quieren congresame continúa indicando el señor Cadena, suficiente les he ayudado dos años ya está bien y ya no más, ahora si no se puede vender este rato, continúa la empresa, pero que baje el 30% del sueldo del señor Pazmiño, entonces continúa se ganará 30% en utilidades ganando y pagando al empleado, esto no es préstamo es una inversión, sino a otra alternativa, obviamente el año anterior no hablamos de cerrar porque era difícil vender las máquinas, se debe tomar acciones para seguir adelante, por lo menos el año 2018 se dejó de perder, en 2017 fue un desbarajuste no se llegó a donde se previó y se perdió el capital, ahora no se perdió nada pero se sigue con una contra de \$20.000, ya es hora de empezar a subir con la empresa y eso como es, dejando de gastar, gastando menos, yo te entiendo, yo quisiera ganar \$5.000 pero si la empresa no mismo me da, tengo que ganar 1.000 porque que no me da más, si se gana demás, están las utilidades, para eso son las utilidades, hay que darle solvencia, claro que dices (Fausto Pazmiño) yo con eso no vivo, pero la empresa no puede pagar lo que la gente necesita para vivir, es allí cuando los empleados dicen no me conviene y se van, entonces dejamos de perder, otra cosa debería ser si ganáramos el 30%. Mónica Dávila pregunta al socio Raúl Cadena, cuál sería la propuesta en el caso del decremento del sueldo de Fausto en un 25%, pero, cuál es la estrategia de gestión comercial que propone. Toma entonces la palabra la señora Sylvia Dávila e indica que se debe establecer una fecha fija una vez a la semana, para reunirse y ver las posibilidades de la gestión comercial en una hora, para ver parámetros y saber cuál es el tipo de cliente al que se debe llegar, debe pensarse por escrito una fecha en la que se establezca la gestión comercial, al otro socio debe definir la otra propuesta de baja de su salario, la otra propuesta es que sea una vez al mes la reunión de evaluación, a mediados o inicio de mes porque es bajo el movimiento y proyectar al mes lo que se deba hacer. La señora Sylvia Dávila indica que, independientemente, una vez al mes, tentamos y ver la gestión de lo que se hace comercialmente hablando y se puede ver si la empresa mejora y se pensaría en mejorar el sueldo, y luego se establezca la política comercial, como dijimos reunámonos fijo para tomar acciones. Sin más acotaciones se da por terminada la reunión y se entrega al balance a los señores accionistas y actas hasta la firma de informe de comisario.



Sr. Raúl Cadena Albuja
C.I. 1706747798
SOCIO - COMISARIO



Sr. Fausto Pazmiño Villota
C.I. 1707015143
SOCIO



Sra. Sylvia Dávila A.
C.I. 1706925888
PRESIDENTE



Sra. Mónica Dávila A.
C.I. 1707503564
SECRETARIA - GERENTE GENERAL